

自己開示を引き出しやすい聞き手の非言語的特徴の検討

高橋 真代¹⁾

佐藤健二²⁾

Nonverbal characteristic of a listener who easily elicit self-disclosure

Mayo TAKAHASHI¹ and Kenji SATO²

Abstract

The purpose of this study was to establish reliability and validity in opener-scale and to find out nonverbal characteristic to elicit self-disclosure. First study, the participants were 323 undergraduate students (101 males and 222 females). Measures were opener-scale and KISS-18. Factor analysis and correlation between opener-scale and KISS-18 were to establish reliability and validity in opener-scale. Second study, in a face-to-face dyadic interaction between strangers in a laboratory, woman who scored either high or low on opener-scale (H-OP; 6 females or L-OP; 6 females) were paired with other woman who scored middle on self-disclosure scale (12 females). As a result, it was not established experimental validity in opener-scale. The subject of third study is videotaped interaction used by second study. The difference of nonverbal characteristic among H-OP and L-OP or women evaluated to elicit self-disclosure and women not so was examined by observation method. As a result, it was established that nonverbal characteristic of H-OP was a little the speaking and nonverbal characteristic to elicit self-disclosure was a little the speaking, the glance, and the self body contact, and had a silence. This study suggested that nonverbal characteristic to elicit self-disclosure were useful social skill training to connect relationship smoothly.

Keywords : Self-disclosure ; Opener ; Social skill

1) 児童家庭支援センターあすか Support center for children and family ASUKA

2) 徳島大学大学院人間・自然環境研究科 Graduate School of Human and Natural Environment Sciences, The University of Tokushima

問題と目的

自分のことを他者に話すことを自己開示 (self-disclosure) といい、自己開示はコミュニケーションの最も基本的なものであり、同時に人間にとって必要不可欠な行為である (小口, 1989)。このような自己開示とは「他者に対して、言語を介して伝達される自分自身に関する情報、およびその伝達行為 (Cozby, 1973)」であると定義されている。

Altman&Taylor (1973) による「社会的浸透 (social penetration) 理論」では、対人関係の発展の一つの要素として自己開示の交換が必要であると指摘されている。この理論では、最初の「浅い」領域での自己開示の交換がどの程度の報酬 (満足感など) やコスト (不快感など) をもたらし、その結果として、将来における相手との関係に対してどの程度の報酬とコストを期待するかが、2 者間の関係を進展させる重要な要因になることが仮定されている (安藤, 1986)。また森下 (1995) は、自己開示が個人に及ぼす影響として①感情浄化 (自己開示という行為そのものがカタルシス効果をもっている)、②自己明確化 (自分の意見や態度の曖昧さを減少させ、明確にする)、③社会的妥当性 (被開示者からのフィードバックにより自己評価を行う) を挙げている。このように、自己開示は対人関係を発展させるため、また感情浄化や自己明確化など個人の精神的健康を保つために、重要な行為であると考えられる。

自己開示研究の一つの関心領域として、自己開示の受け手に関する研究がある。遠藤 (1993) は、相手がカウンセラーでなくても、話していて楽であり、自分のことをよく聞いてもらっているような気持ちにさせられる、話しやすい人というのはいる、と述べている。日常的な「他者からの自己開示を聞く」という会話場面を考えたとき、人々はどのように他者からの自己開示を聞いているのか、またどのような聞き方によって話し手は自己開示をしやすくなるのだろうか。そのような他者からの自己開示を受けやすい人は、意図的あるいは無意図的にそういったスキルを身につけており、日常場面において相手の自己開示を促進し、他者との対人関係を円滑に発展させることができると考えられる。このような人が身につけていると考えられる話し手の自己開示を引き出しやすいスキルは、対人関係を発展させるための社会的スキルの一つであると考えられ、そのような特徴を明らかにすることには意義があると考えられる。

社会的スキルとは、人が対人関係を円滑に開始する、あるいは対人関係を維持するために、相手に効果的に反応する際に用いる言語的、非言語的な行動レパートリーのことである (相川, 佐藤, 佐藤, 高山, 1993)。Goldstein et al. (1980) は「若者に必要な社会的スキル」として整理しており、この中の一つに「聞く」というスキルがある。この初歩的なスキルは、話し手の自分自身の話を聞くときに、話し手にとって心地よく話すことができ、自己開示しやすいと感じさせる行動までは含まれていない。大坊 (2006) は、他者への配慮、世間への配慮、双方向の密度の高いコミュニケーションなどが十分ではなく、お互いを支え合う社会的なサポートが乏しく、理解不足や軋轢によって容易に不適応を生じやすくなっていることがうかがわれる、と述べている。よって、他者との対人関係の円滑な開始および維持のためには、より相手との相互作用を考慮し、話し手からの評価を加味した、高いレベルでの「聞く」というスキルの検討が必要であると考えられる。それが、本研究で焦点を当てる相手からの自己開示を引き出しやすいスキルであると考えられる。

社会心理学の領域においては、Miller, Berg, & Arther (1983) によってオープナー

(opener) という概念が提唱されている。オープナーとは自己開示を受けやすい、また引き出す (elicit) スキルをもつ人の行動特性であり、個人差の指標である (遠藤, 1993)。その個人差を評定する尺度として、Miller et al. (1983) によってオープナー・スケール (全 10 項目・5 件法) が作成されている。そして、自己開示を引き出しやすい個人の特徴を明らかにするため、このオープナー・スケールを用いて、Miller et al. (1983) をはじめとしてこれまでにいくつかの研究がなされている (Purvis, Dabbs, & Hopper, 1984; 小口, 1989; Colvin & Longueuil, 2001; 遠藤, 1993; 宮崎, 2001)。

しかし、このオープナー・スケールについては、未だ十分な信頼性と妥当性が確立されているとはいえない。実験場面を用いてオープナーについて検討した遠藤 (1993)、宮崎 (2001) の研究では、いずれも高オープナーと組んだ話し手と低オープナーと組んだ話し手の、自分自身について話すことができたという評価に差がみられなかった。つまり、実験場面でのオープナー・スケールの妥当性は証明されていない。遠藤 (1993)、宮崎 (2001) では初対面同士の男性を対象として実験を行っているが、Colvin & Longueuil (2001) において、知り合ったばかりの知人を想定してオープナー傾向を評定しているのは女性であるということから、オープナー・スケールの妥当性を検討するためには、初対面同士の女性を対象として行う必要があったと考えられる。よって本研究では、研究Ⅰとして、質問紙調査によるオープナー・スケールの信頼性・妥当性の検討、研究Ⅱとして、初対面の女性同士の会話場面を用いて、実験場面でのオープナー・スケールの妥当性の検討を行うこととする。

一方、オープナーの非言語的特徴に関しては、言語的特徴に関する研究ほど詳細な検討を行ったものはみられない。聞き手のうなずくという行動は、話し手の発言を妨げることなく、関心を払い、いわば相手のことを承認するという社会的に共通の意味をもっていることから、話し手の話を促進する効果があるといわれている (大坊, 1998)。また、話者間の同調傾向も会話中の発話を円滑にする機能があるといわれている (木村・余語・大坊, 2004)。さらに、他者の話を聞くこととして、専門的に他者の話を聞く臨床心理学の分野ではマイクロカウンセリング技法と呼ばれるセラピストの基本的かわり技法が提唱されている。その中の一つである「傾聴技法」では、うなずきや視線、声の調子などに注意を払うべきであるといわれている (Ivey, 1985)。

オープナーに関して、その非言語的行動を詳細に検討した研究はみられない。そこで研究Ⅲとして、会話場面における非言語的行動を検討した研究 (市川・車谷・香西, 1989; 伊藤, 1991, 1991; 三輪・根本, 1994; 戸田・高村, 2003) を参考に、12 項目の非言語的行動指標を設定し (戸田・高村, 2003)、オープナーの行動を観察することによって、オープナーの非言語的特徴を明らかにすることとする。

研究Ⅰ

目的

質問紙調査により、オープナー・スケールの信頼性・妥当性の検討を行う。信頼性係数 (α 係数) を算出、因子分析による内的妥当性の検討、オープナー行動を社会的スキルの 1 つとして捉えることから、社会的スキル尺度: KISS-18 (菊池, 1988) との関連を検討する。

方法

1. 対象者

大学生 338 名のうち、回答に不備があったもの 15 名を除く 323 名（男性 101 名、女性 222 名、平均年齢 19.016 歳、 $SD=0.601$ ）に対して、質問紙調査を行った。

2. 調査期間および方法

2006 年 11 月～12 月に、講義時間内に質問紙を配布し調査を行った。

3. 質問紙の構成

社会的スキル尺度：KISS-18、オープナー・スケール日本語版（小口，1989）を実施した。

また、同時に、研究Ⅱ・研究Ⅲのためのスクリーニングおよび実験場面での話題選択のための質問紙（自己開示傾向を測定する尺度：ESDQ-45（榎本，1991）の開示対象を「知り合ったばかり（初対面）の友達」としたもの、「知り合ったばかり（初対面）の友だちに話す自分自身に関する話題にはどのようなものがあるか（自由記述）」）を実施した。

結果と考察

オープナー・スケールについて、信頼性の検討として、クロンバックの α 係数を算出したところ $\alpha=.788$ で、十分な内的整合性が示されたといえる。

オープナー・スケールについて、因子分析（最尤法，バリマックス回転）を行い、スクリープロットの結果から 3 因子を抽出し、因子負荷量が.30 以上のものを各因子の項目として採用した（累積因子寄与率 58.154%）。この 3 因子は、Miller et al.（1983）がオープナー・スケールを作成する際に挙げた 3 つの構成概念とほぼ合致する因子であった。第 1 因子は、「Q5. 人は気楽に心を開いてくれる」などの 4 項目が含まれ、「他者への反応の理解」因子と名づけた。第 2 因子は、「Q1. 人からその人自身についての話をよく聞かされる」など 4 項目が含まれ、「対人関係スキル」因子と名づけた。第 3 因子は、「Q8. 人の悩みを聞くと同情してしまう」などの 2 項目が含まれ、「他者の話を聞くことへの関心」因子と名づけた。

オープナー・スケールと KISS-18 との相関係数を算出した結果、1%水準の有意な正の相関（ $r=.523$ ）が示された。この結果からオープナー・スケールで評定される個人は、社会的スキルの自己認知度の高い個人であるということが示唆される。

よって、質問紙調査によるオープナー・スケールの信頼性と妥当性は示されたと考えられる。

Table1
オープナー・スケール(小口, 1989)の因子分析

	他者への 反応の理 解	対人関係 スキル	他者の話 を聞くこと への関心	共通性
Q5 人は気楽に心を開いてくれる。	0.726	0.225	0.077	0.408
Q4 人は私に秘密を打ち明け信頼してくれる。	0.724	0.341	0.130	0.449
Q6 私といくと相手はくつろいだ気分になれる。	0.600	0.241	0.127	0.301
Q9 人に何を考えているのか話すように持ちかける。	0.334	0.103	0.274	0.657
Q1 人からその人自身についての話をよく聞かされる。	0.192	0.609	-0.004	0.583
Q2 聞き上手だといわれる。	0.305	0.584	0.122	0.435
Q3 私は他人の言うことを素直に受け入れる。	0.249	0.372	0.316	0.437
Q10 私は人がその人自身の話をしている時、話の腰を折るようなことはしない。	0.154	0.340	0.166	0.534
Q8 人の悩みを聞くと同情してしまう。	0.090	0.006	0.725	0.197
Q7 人の話を聞くのが好きである。	0.118	0.384	0.525	0.167
因子寄与率	35.319	12.293	10.542	
累積因子寄与率			58.154	
因子抽出法: 最尤法 回転法: Kaiser の正規化を伴わないバリマックス法				

研究Ⅱ

目的

実験場面でのオープナー・スケールの妥当性を検討する。初対面の 2 者の会話場面において、高オープナー（以下、H・OP）と組になった開示者は、低オープナー（以下、L・OP）と組になった開示者よりも、自分自身について話せた程度（自己開示評価）および相手を聞き上手だと評価する程度（聞き上手評価）が有意に高いことが予想される。

方法

1. 被験者の抽出

研究Ⅰにおいて質問紙を実施した 323 名の中から被験者を抽出した。ESDQ-45 の合計点の分布から、上位・下位 25%を除き、女性で、かつ実験に協力することへの同意が得られた 12 名を被験者とし、本人には知らせていないが、実験上、開示者とした。また、オープナー・スケールの合計得点の分布から、得点上位 25%を H・OP とし、得点下位 25%を L・OP とし、女性で、かつ実験の協力することへの同意が得られた H・OP6 名、L・OP6 名を被験者とし、本人には知らせていないが、実験上、被開示者とした。

2. 開示者：被開示者対

H・OP 群、L・OP 群ともに、開示者を 6 名ずつ無作為に抽出した。また、実験を実施する前に、両者が初対面であることを必ず確認した。

・ H・OP 被開示者×開示者（D）・・・6 組

・ L・OP 被開示者×開示者（d）・・・6 組

3. 実験手続き

開示者および被開示者を、実験室に隣り合わせに用意しておいた椅子に着席させた後、「この実験は、初対面同士の人のコミュニケーションを調べるための実験です。今から 10 分間、二人で会話をしてもらいます。話していただく話題は“大学生活において興味のあること・興味のあったこと”です。それに関連したどのようなことを話しても構いません。気負いせず、普段初対面の人と話すように話してください。10 分後に実験者がノックして入室しますので、そこで会話は終了となります。」という教示した。また、10 分間の会話をビデオカメラ（SHARP 社製 VL-PD7）にて録画することを伝え、了承を得た上でビデオカメラのスイッチを入れた。その後、実験者は退室し、会話を開始させた。10 分後、実験者が入室し、会話を終了させてから、個別に質問紙に回答を求めた。最後に、両被験者に対してディブリーフィングを行い、実験を終了した。

4. 開示者質問紙

自己開示評価として、2・①「今回の実験における会話中、一番話しにくかったことは何か」を自由記述で尋ね、それについて 2・②「2・①についてどの程度話せたと思うか」を 7 件法で、また 2・③「全般に自分のことをどの程度話せたと思うか」を 7 件法で評定させた。そして、聞き上手評価として、3・①「相手はよく聞いてくれる相手だったか」、3・②「相手をどの程度聞き上手だと感じたか」について、それぞれ 7 件法で評定させた。

そして、「相手とどのくらい親しくなれたと思うか」を 7 件法で、相手の印象について、印象評定尺度（林，1978）を 5 件法で評定させた。印象評定尺度（15 項目）は、「親しみやすさ」「活動性」「社会的望ましさ」の 3 因子にまとめられ、各因子で素点を合計して得点化した。

結果と考察

自己開示評価、聞き上手評価および印象評定に関して、H・OP と組んだ開示者と L・OP と組んだ開示者の、各項目の得点の差を検討するために、各項目ごとに t 検定を行った結果、どの項目に関して有意な差は認められなかった。このことから、初対面同士の会話場面における、オープナー・スケールの実験的な妥当性は示されなかった。

この結果より、研究Ⅲでは、H・OP と L・OP の非言語的行動の差を検討するだけでなく、オープナー傾向に関係なく開示者の自己開示評価および聞き上手評価と聞き手の非言語的行動の関連も検討することとする。

Table2

開示者の自己開示評価、被開示者の聞き上手評価、親しくなれた程度および印象評定
(オープナー別)

		D	d	t 値
2-② 2-①についてどれくらい話したと思うか	Mean	4.500	3.333	1.025
	SD	1.643	2.251	
2-③ 全般に自分についてどれくらい話せたと思うか	Mean	4.667	5.167	-1.103
	SD	0.816	0.753	
3-① 相手は話をよく聞いてくれる相手だったか	Mean	6.500	6.500	0.000
	SD	0.548	0.837	
3-② 相手をどの程度聞き上手だと感じたか	Mean	5.667	6.333	-1.690
	SD	0.516	0.816	
3-③ 相手とどのくらい親しくなれたと思うか	Mean	5.000	5.000	0.000
	SD	0.632	0.894	
個人的親しみやすさ	Mean	31.833	28.833	0.879
	SD	2.137	8.085	
社会的望ましさ	Mean	26.167	24.667	0.684
	SD	2.639	4.676	
活動性	Mean	26.333	24.167	0.852
	SD	2.066	5.879	

※D: H・OP と組んだ開示者, d: L・OP と組んだ開示者

研究Ⅲ

目的

観察法を用いて、初対面の 2 者の会話場面における、H・OP と L・OP の非言語的行動の差を検討し、自己開示を引き出しやすい聞き手の非言語的特徴を見出す。また、研究Ⅱにおいて得られた、開示者の自己開示評価および聞き上手評価と、被開示者の非言語的行動の関連を検討する。

方法

1. 被験者および実験手続き

研究Ⅱで実施した実験をビデオカメラに撮影した 10 分間の映像を観察対象とする。よって、被験者および実験手続きに関しては、研究Ⅱの通りである。

2. 非言語的特徴に関する観察方法

非言語的行動の指標は、戸田・高村（2003）のノンバーバル行動 12 項目（①視線②視線そらし③笑い④うなづき⑤発話⑥沈黙⑦表象⑧図解⑨非図解⑩顔面接触動作⑪顔面以外の身体接触行動⑫物体接触動作）を用いた。録画された各組 10 分間の映像を 3 秒ごとに分割したものをを用い、被開示者に関して、各映像中に当該の行動が生起すれば“1”，生起しなければ“0”とカウントした。

観察にあたっては、2 名の評定者（心理学専攻大学院生）がそれぞれ独立して行い、それぞれの項目に関してほぼ一致しているとみなすことができる 0.70 以上の項目のみを分析の対象とした。そのため、一致率が 0.70 以下であった⑦表象、⑧図解、⑨非図解の 3 項目は分析から除外した。

結果と考察

1. オープナー別にみる被開示者の非言語的行動

オープナー別にみた非言語的行動の各項目に関する、H-OP と L-OP の間における非言語的行動の差を検討するために、各項目ごとに t 検定を行った。その結果、⑤発話において、H-OP と L-OP の間に 5%水準の有意な差（ $t(10) = -2.401, p < .05$ ）が認められた。つまり、H-OP の方が L-OP よりも、発話頻度が少ないことが示された。

2. 開示者の自己開示評価および聞き上手評価と被開示者の非言語的行動との関連について

全 12 組のデータをプールし、開示者の自己開示評価および聞き上手評価について、被開示者の非言語的行動との関連を検討するために、スピアマンの順位相関係数を算出した。その結果、開示者の自己開示評価は、被開示者の⑤発話（ $r = -.634, p < .05$ ）と⑪身体接触行動（ $r = -.578, p < .05$ ）の間に負の相関が示された。開示者の聞き上手評価は、被開示者の①視線（ $r = -.605, p < .05$ ）との間に負の関連、⑥沈黙（ $r = .667, p < .05$ ）との間に正の関連が示された。つまり、開示者から自分自身について話せた、もしくは聞き上手であると評価された被開示者は、被開示者自身の発話が少なく、身体への接触行動の頻度が少ない、また視線を合わせる事が少なく、沈黙が多いということが示された。この結果から、自己開示を引き出しやすい聞き手は、相手の話を聞くために自分自身の発話は少なく、適度に沈黙していると考えられる。また相手のプライバシーを侵害する程の視線行動や、会話に集中していないことを表すような身体接触行動が少ないということが考えられる。

ただし、本研究ではデータ数が十分ではなかったこと、各行動指標と自己開示の引き出しやすさの関係の意味が明確でないこと、各行動間の関係を考慮に入れた分析が行えていないことが問題点と考えられ、今後さらに検討する必要があると考えられた。

Table3

自己開示評価および聞き上手評価と被開示者の非言語的行動の関連

	①視線	②視線 そらし	③笑い	④うなづき	⑤発話	⑥沈黙	⑩顔面 接触動作	⑪身体 接触行動	⑫物体 接触動作
2-②2-①についてどれくらい話したと思うか					-.634*				
2-③全組に自分についてどれくらい話せたと思うか									
3-①相手は話をよく聞いてくれる相手だったか									
3-②相手をどの程度聞き上手だと感じたか									

* $p < .05$

総合考察

本研究は、研究Ⅰにおいてオープナー・スケールの信頼性と妥当性の検討、研究Ⅱにおいてオープナー・スケールの実験場面での妥当性の検討、研究Ⅲにおいてオープナー・スケールの得点上位 25% の者（H・OP）と得点下位 25% の者（L・OP）との間の非言語的行動の差について検討することを目的とし、オープナー・スケールの信頼性と妥当性の検討およびオープナーの非言語的特徴を検討するものである。

研究Ⅰにおいては、質問紙調査により、オープナー・スケールの信頼性の検討（ α 係数の算出）・因子分析による内的妥当性の検討、KISS-18 との正の関連から基準関連妥当性の検討を行った。そして、内的整合性、内的妥当性ともに十分な結果が得られ、KISS-18 との正の関連も確認された。

研究Ⅱにおいては、初対面の女性同士の 2 者の会話場面において H・OP と L・OP の間で、開示者の自己開示評価、被開示者の聞き上手評価および印象評定に差があることを予想し、実験場面でのオープナー・スケールの妥当性の検討を行った。

その結果、H・OP と L・OP の間で、開示者からの自己開示評価、聞き上手評価および印象評定に関して、いずれも有意な差は認められなかった。よって本研究においては、オープナー・スケールの実験場面での妥当性を実証することができなかった。この結果から、研究Ⅲにおいては、オープナー傾向に関係なく開示者の自己開示評価および聞き上手評価と聞き手の非言語的行動の関連も検討することとした。

研究Ⅲにおいては、研究Ⅱで行った実験場面をビデオカメラで撮影した映像を用いて、ノンバーバル行動 12 項目を指標に、H・OP と L・OP の間の非言語的行動の差を検討した。

その結果、H・OP と L・OP の間には、発話に関してのみ差がみられ、H・OP の方が L・OP に比べて発話の頻度が少ないことが示された。また、開示者の自己開示評価は被開示者の発話および身体接触に負の関連が、聞き上手評価は、被開示者の視線と弱い負の関連、沈黙と正の関連がみられた。

以上、本研究における研究Ⅰ、Ⅱ、Ⅲの結果から、オープナー・スケールで評定される個人について、実際に話し手の自己開示を引き出す行動について、この結果がもたらす臨床心理学的意義の 3 点について考察する。

まず、オープナー・スケールで評定される個人について、本研究では、研究Ⅱにおいて、話し手から自分自身について話せたという評価が、オープナー・スケールで評定された高オープナーと低オープナーの間に差がなく、実験的に妥当性を示すことができなかった。ただし、研究Ⅰにおいて、KISS-18 との正の関連は確認することができた。このことから、本研究においては、オープナー・スケールにおいて高得点を自己評定する個人は、社会的スキルの自己認知が高い個人ではあるが、実際に話し手からの自己開示を引き出すことができる個人であるとはいえないということが示唆された。

次に、実際に自己開示を引き出す行動について、話し手から自分自身について話せたあるいは聞き上手であるという評価を得る行動に関して、本研究での結果から考察すると、聞き手は聞き手自身の発話は少なく、適度に間を取って相手の話を聞くこと、また相手を見つめすぎる行動や自分の身体に触れるような行動は控えるべきであるということが示唆された。ただし、本研究ではデータ数が少ないこと、観察にあたって評定者間の一致率が低いことが、今後の課題として残されている。また、関連がみられた行動と自己開示の引

き出しやすさの関係性について、また他の行動との関係を考慮することについても、今後検討する必要があると考えられた。

最後に、本研究からもたらされる臨床心理学的意義について考察する。本研究では、自己開示の引き出しやすさの個人差を評定する尺度であるオープナー・スケールの信頼性と妥当性を検討し、今後の自己開示の引き出しやすい個人に関する研究に示唆を与える結果を得たといえる。また、オープナー傾向とは別に、初対面場面において話し手から自分自身について話せたという評価と関連のある行動を検討したことによって、自己開示の引き出しやすさに関連のある行動の特徴がいくつか見出された。こうした行動特徴は対人関係を円滑に進める対人スキルと考えることができ、今後、そういったスキルを獲得するためのソーシャルスキル・トレーニングなどへの応用に示唆を与えるものであると考えられる。

付記：本研究は、2007年春に徳島大学大学院人間・自然環境研究科（臨床心理学専攻）に提出した修士論文を加筆・訂正したものである。

引用文献

- 相川 充・佐藤正二・佐藤容子・高山 巖 1993 孤独感の高い大学生の対人行動に関する研究—孤独感と社会的スキルとの関係— 社会心理学研究, 8, 1, 44-55
- Altman, I., & Taylor, D. A. 1973 *Social penetration: The Development of interpersonal relationships*. New York: Holt, Rinehart & Winston.
- 安藤 清 1986 対人行動と自己 対人行動学研究会（編） 対人行動の心理学 誠信書房
- Colvin, C. R., & Longueuil, D. 2001 Eliciting self-disclosure: The personality and behavioral correlates of the opener scale. *Journal of Research in Personality*, 35, 238-246
- 大坊邦夫 1998 セレクション社会心理学 14 しぐさのコミュニケーション—人は親しみをどう伝えあうか— サイエンス社
- 大坊邦夫 2006 コミュニケーション・スキルの重要性（特集 コミュニケーション） 日本労働研究雑誌 日本労働研究機構編, 48 (1), 13-22
- 遠藤公久 1993 自己開示の引き出しやすさに関する聞き手の発話特徴—会話の質的分析を通して— 筑波大学心理学研究, 15, 201-209
- 榎本博明 1991 自己開示と自我同一性地位の関係について 中京大学教養論業, 32, 1
- Goldstein, A. P., Spratkin, R. P., Gershaw, N. J., & Klein, P. 1980 *Skill Training Approach to Teaching Prosocial Skills*. Research Press.
- 林 文俊 1979 対人認知構造における個人差の測定（4）—INDSCAL モデルによる多次元解析のアプローチ— 心理学研究, 50, 4
- 市河淳章・車谷ひとみ・香西貴代 1989 会話場面における非言語的行動の分析—性、対人距離、2者関係の影響について— 香川大学教育学部研究報告Ⅱ, 39, 137-147
- 伊藤哲司 1991 ノンバーバル行動の基本的な表出次元の検討 実験社会心理学研究, 31, 1-11
- 伊藤哲司 1991 対人相互作用場面におけるユニット的ノンバーバル行動の特性 実験社会心理学研究, 31, 85-93.

- 社会心理学研究, **31**, 85-93.
- Ivey, A.E. 1985 *Introduction to Microcounseling* (福原真知子・梶山喜代子・國分久子・楡木満生 訳編: マイクロカウンセリング 川島書店)
- 菊池章夫 1988 思いやりを科学する 川島書店
- 木村昌紀・余語真夫・大坊邦夫 2004 感情エピソードの会話場面における同調傾向の検討 1) 一擬似同調傾向実験パラダイムによる測定一 対人社会心理学研究 大阪大学大学院人間科学研究科対人心理学講座〔編〕, **5**, 1-5
- Miller, L.C., Berg, J.H., & Archer, R.L., 1983 Opener: Individuals who elicit intimate self-disclosure. *Journal of Personality and Social Psychology*, **44**, 1234-1244
- 宮崎貴子 2001 開示者の自己開示を引き出しやすい被開示者の特性に関する一考察 徳島大学卒業論文 (未刊)
- 三輪寿二・根本橘夫 1994 非言語的コミュニケーションに及ぼす特性不安の影響一非言語的コミュニケーション成立の妨害に関する3つの仮説の検討一 千葉大学教育学部研究紀要 (第1部), **42**, 21-41
- 森下高治 1995 自己開示に関する基礎的研究(1)―聞き手と話しての問題― 大阪産業大学産業研究所所報, **18**, 18-107
- 小口孝司 1989 自己開示の受け手に関する研究―オープナー・スケール (R-JSDQ) と (SMI) を用いて― 応用心理社会学研究, **31**, 49-64
- Purvis, J.A., Dabbs, J.M., & Hopper, C.H. 1984 The "Opener": Skilled User of Facial Expression and Speech Pattern. *Personality and Social Psychology Bulletin*, **10**, 1, March 61-66
- 戸田弘二・高村裕美 2003 感情喚起場面におけるノンバーバル・コミュニケーション 北海道教育大学紀要 (教育科学編), **54**, 1, 25-36